

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Indonesia merupakan negara yang memiliki potensi ekonomi yang tinggi. Pasalnya ekonomi Indonesia merupakan salah satu kekuatan ekonomi terbesar ke-16 dunia dan terus mengalami perkembangan yang pesat. Hal ini dikarenakan, pemerintah membatasi Indonesia pada kegiatan ekspor komoditas (bahan mentah) dan meningkatkan peran industri manufaktur dalam perekonomian. Seperti yang kita ketahui bahwa ekonomi pasar di Indonesia baik itu perusahaan milik negara (BUMN) maupun kelompok usaha swasta memiliki peranan penting dalam meningkatkan perekonomian. Berdasarkan data badan pusat statistik bahwa ekonomi Indonesia pada tahun 2021 tumbuh sebesar 3,69%, lebih tinggi daripada capaian tahun 2020 yang mengalami kontraksi pertumbuhan sebesar 2,07% bahkan Bank Indonesia (BI) memproyeksikan bahwa pertumbuhan ekonomi di Indonesia pada tahun 2022 akan mencapai 4,7-5,5% dari 3,2-4,0% pada tahun 2021.

Karena pesatnya pertumbuhan dan perkembangan ekonomi pada era globalisasi saat ini, sehingga membuat pelaku usaha lebih memahami keinginan dan kebutuhan konsumen terhadap produk yang ditawarkan. Seringkali masalah yang dihadapi perusahaan dalam menjual produk meliputi jenis barang, jumlah produk, biaya penjualan, dan penetapan harga jual sehingga perlu manajemen untuk mengatasi permasalahan tersebut.

Manajemen sendiri sangat dibutuhkan dalam perusahaan guna mempermudah pelaksanaan kegiatan usaha. Salah satunya di bidang perencanaan dan pengawasan. Apabila kemampuan perencanaan terlaksana dengan baik, maka hal tersebut akan mendasari keberhasilan suatu perusahaan dalam memanfaatkan peluang secara optimal sehingga dapat menghasilkan penjualan dan laba sesuai yang diharapkan.

Setiap perusahaan yang berdiri memiliki tujuan utama yakni mencari keuntungan dari aktivitasnya dalam menghasilkan barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Tujuan perusahaan dapat tercapai apabila setiap biaya yang keluar dikelola dengan benar pada setiap kegiatan perusahaan. Perusahaan dapat mencapai laba yang tinggi jika perusahaan bisa memproduksi dan menjual produk secara maksimal. Untuk mencapai titik tersebut, perusahaan bergantung pada bagian pemasaran dalam menyusun anggaran penjualan yang efektif serta mampu mencapai target penjualan.

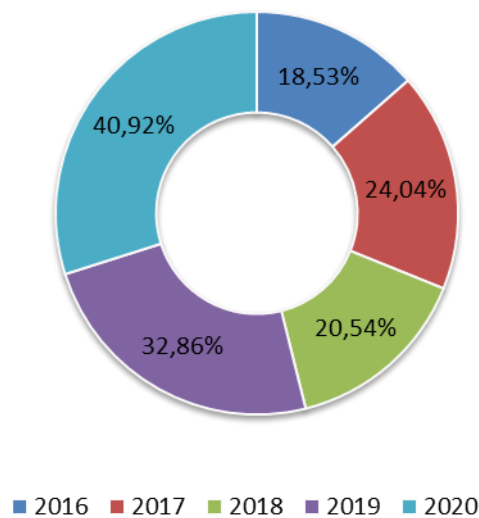
Anggaran penjualan dapat berfungsi dengan baik apabila taksiran yang dibuat cukup akurat, sehingga penjualan yang dianggarkan tidak jauh berbeda dengan realisasinya. Banyak faktor yang perlu dipertimbangkan misalnya perkiraan (*forecast*). *Forecasting* merupakan metode untuk memperkirakan informasi yang bersifat prediktif dalam menentukan arah di masa depan dengan menggunakan data historis sebagai acuan.

*Forecast* penjualan merupakan faktor yang paling berpengaruh dalam menyusun anggaran penjualan, setiap perusahaan perlu membuat perkiraan penjualan sebagai dasar perencanaan produksi agar tidak terjadi kelebihan produksi (*over production*) atau kekurangan produksi (*under production*). Dalam membuat perkiraan penjualan, ketepatan dalam perkiraan penjualan tergantung dari beberapa faktor, salah satunya ialah pemilihan metode *forecasting* yang tepat, sehingga perlu dipertimbangkan metode yang lebih menguntungkan dan sesuai dengan tujuan perusahaan.

Perum BULOG merupakan perusahaan umum milik negara (BUMN) yang bergerak di bidang logistik pangan. Dalam menjalankan kegiatan usahanya, perusahaan harus memperhatikan anggaran penjualan khususnya pada perkiraan penjualan (*forecasting*), sehingga perusahaan dapat mengetahui perencanaan persediaan barang serta target penjualan untuk periode selanjutnya. Rencana yang telah disusun seharusnya dapat memberikan konsistensi penjualan yang sebenarnya, sehingga keuntungan dan target yang ditentukan bisa dicapai dengan baik.

Berdasarkan data yang tercatat pada laporan tahunan, bahwa penjualan dari segmen komersial pada Perum Bulog mengalami peningkatan dalam kurun waktu 5 tahun terakhir yaitu pada tahun 2016 sampai tahun 2020 dimana pendapatan yang didapat dari Rp6,44 triliun di tahun 2016 menjadi Rp11,33 triliun di tahun 2020.

### Grafik Pendapatan segmen komersial Perum BULOG terhadap penjualan tahun 2016-2020



Sumber : Diolah dari data bulog.co.id. 2022

**Gambar 1.1**  
**Grafik Pendapatan**

Dari grafik di atas, dapat diketahui bahwa kinerja penjualan bagian komersil mengalami kenaikan kontribusi terhadap jumlah penjualan Perum BULOG dari 18,53% di tahun 2016 menjadi 40,92% di tahun 2020.

Walaupun tingkat penjualan bagian komersial mengalami kenaikan, namun beberapa komoditas pada Perum BULOG mengalami ketidaksesuaian antara realisasi penjualan dengan Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan (RKAP) yang dibuat. Dalam penulisan ini penulis akan mengambil sampel komoditas berupa Beras Komersial dan Daging Kerbau.

**Tabel 1.1**  
**Data Realisasi Penjualan dan RKAP Perum Bulog**  
**Periode 2016-2020**

No	Tahun	Beras KOM (ton)		% terhadap RKAP	Daging Kerbau (ton)		% terhadap RKAP
		Realisasi Penjualan	RKAP		Realisasi Penjualan	RKAP	
1	2016	196.260	924.446	21,23%	15.155	8.185	185,16%
2	2017	208.371	306.608	67,96%	54.868	65.166	84,20%
3	2018	159.938	1.500.356	10,66%	60.284	112.073	53,79%
4	2019	1.201.264	1.827.475	65,73%	80.022	80.000	100,03%
5	2020	641.871	666.099	96,36%	27.757	88.678	31,30%

*Sumber : Diolah dari data bulog.co.id. 2022*

Dari tabel di atas, dapat dilihat bahwa realisasi dan anggaran yang dibuat mengalami selisih yang begitu jauh. Pada tahun 2016, realisasi penjualan beras mencapai 21,23% dan daging kerbau mencapai 185,16% dari target RKAP tahun 2016. Lalu pada tahun 2017, realisasi penjualan beras mencapai 67,96% dan daging kerbau mencapai 84,20% dari target RKAP tahun 2017. Pada tahun 2018, realisasi penjualan beras mencapai 10,66% dan daging kerbau mencapai 53,79% dari target RKAP tahun 2018. Sedangkan pada tahun 2019, realisasi penjualan beras mencapai 65,73% dan daging kerbau mencapai 100,03% dari target RKAP tahun 2019. Kemudian pada tahun 2020, realisasi penjualan beras mencapai 96,36% dan daging kerbau mencapai 31,30% dari target RKAP tahun 2020. Dari data tersebut, penjualan yang memenuhi target RKAP hanya terdapat pada tahun 2016 dan 2019 yaitu penjualan daging kerbau. Hal ini terjadi dikarenakan kurang tepatnya penerapan metode penaksiran (*forecasting*) yang digunakan oleh perusahaan.

Berdasarkan penjelasan data di atas dapat diketahui bahwa perhitungan *forecast* dengan metode kualitatif dan kuantitatif dapat menghasilkan nilai *trend* yang berbeda. Penyusunan anggaran tanpa menggunakan metode atau hanya dengan mengira-ngira akan berpengaruh pada kesiapan perusahaan dalam memproduksi barang selanjutnya. Oleh karena itu, penulis tertarik untuk membuat

laporan akhir dengan judul “**Analisis Penerapan Forecasting dalam Penentuan Anggaran Penjualan pada Perum BULOG**”.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas, maka permasalahan pokok pada Perum BULOG adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana metode perhitungan anggaran penjualan pada Perum BULOG ?
2. Bagaimana penerapan teknik *forecasting* dalam menentukan anggaran penjualan pada Perum BULOG ?

## **1.3 Ruang Lingkup Pembahasan**

Berdasarkan perumusan masalah di atas, maka penulis membatasi ruang lingkup yang akan dibahas yaitu perhitungan anggaran dan realisasi penjualan serta penerapan *forecasting* untuk meningkatkan penjualan khususnya komoditi beras komersial, dan daging kerbau pada Perum BULOG pada tahun 2016 sampai 2020.

## **1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan**

### **1.4.1 Tujuan Penulisan**

Berdasarkan perumusan masalah yang telah diuraikan di atas, tujuan dari Laporan Akhir ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui metode perhitungan anggaran penjualan yang terjadi pada Perum BULOG.
2. Untuk mengetahui penerapan teknik *forecasting* dalam penentuan anggaran penjualan pada Perum BULOG.

### **1.4.2 Manfaat Penulisan**

Manfaat dari penulisan Laporan Akhir ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi Penulis  
Untuk menambah pengetahuan serta pemahaman ilmu akuntansi yang telah diperoleh selama perkuliahan dan mengaplikasikannya kedalam praktik

sesungguhnya, terutama mengenai penyusunan dan perhitungan anggaran penjualan.

2. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan masukan yang bermanfaat bagi perusahaan untuk kemajuan dan perkembangan Perum Bulog.

3. Bagi Almamater

Sebagai bahan referensi ilmu bagi mahasiswa - mahasiswa lain khususnya mahasiswa Program Studi Akuntansi Politeknik Negeri Sriwijaya untuk dapat digunakan dalam penelitian - penelitian serupa di masa mendatang.

### 1.5 Metode Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data adalah langkah yang paling utama dalam proses penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Dalam menyusun laporan akhir ini dibutuhkan data yang akurat dan objektif sehingga dapat mendukung bahan analisis dalam menyelesaikan permasalahan yang ada di perusahaan tersebut.

Berikut ini adalah metode pengumpulan data menurut Sugiyono (2017:139):

1. Wawancara, digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal – hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil.
2. Kuisiner, merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawab.
3. Teknik Pengamatan (Observasi), merupakan suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis. Dua diantara yang terpenting adalah proses-proses pengamatan dan ingatan.
4. Teknik Dokumentasi, dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya monumental dari seseorang.
5. Triangulasi, dalam teknik pengumpulann data, triangulasi diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada.

Berdasarkan uraian diatas, penulis menggunakan metode dokumentasi. Dokumentasi yang dilakukan ialah dengan mengumpulkan data anggaran dan

realisasi penjualan perusahaan berupa laporan keuangan tahunan dari *website* resmi Perum BULOG tahun 2016-2020.

Dalam penyusunan laporan akhir, sumber data yang akan digunakan dalam penulisan ini adalah data sekunder. Menurut Sugiyono (2017:193), “Data sekunder merupakan sumber data yang tidak langsung yang memberikan data kepada pengumpul data”

Sumber data sekunder dalam laporan ini mencakup data anggaran dan realisasi penjualan perusahaan berupa laporan tahunan periode 2016 – 2020 serta berupa sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, dan visi misi perusahaan yang diolah dari *www.bulog.co.id*.

## **1.6 Sistematika Penulisan**

Agar laporan akhir ini lebih terarah dan sesuai dengan pokok pembahasan terhadap permasalahan yang dibahas, maka secara garis besar akan dikemukakan kerangka penulisan secara sistematis, yaitu:

### **BAB I PENDAHULUAN**

Bab I pendahuluan berisi penjelasan mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah, ruang lingkup pembahasan, tujuan dan manfaat penulisan, metode pengumpulan data.

### **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Dalam bab ini, penulis akan memaparkan teori-teori yang berhubungan dengan anggaran penjualan seperti pengertian anggaran, tujuan dan manfaat penyusunan anggaran, penyusunan anggaran penjualan, *forecasting* penjualan, metode peramalan penjualan, dan standar kesalahan *forecasting* (SKF)

**BAB III            GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

Pada bab ini, penulis akan menggunakan gambaran umum mengenai objek dalam penulisan laporan akhir ini yaitu mengenai sejarah singkat berdirinya perusahaan. Struktur organisasi dan pembagian tugas, aktivitas usaha, visi misi perusahaan, makna logo perusahaan, serta penyusunan anggaran penjualan.

**BAB IV            PEMBAHASAN**

Pada bab ini akan menganalisis perhitungan penganggaran penjualan yang dilakukan dengan cara membandingkan anggaran penjualan tersebut dengan realisasi penjualan yang terjadi dan menganalisis penerapan metode *forecasting* yang sesuai dengan perusahaan berdasarkan nilai SKF.

**BAB V            PENUTUP**

Pada bab ini penulis menarik kesimpulan berdasarkan pembahasan yang telah diuraikan, selanjutnya penulis akan memberikan masukan yang dapat bermanfaat bagi perusahaan.